

ANDREA CASTELLETT

Dati anagrafici

Cognome: Castellett

Nome: Andrea

Data di nascita: 04/01/1973

Stato civile: Convivente, tre figli

Studi effettuati

Laurea in Scienze motorie presso l'Università degli Studi di Milano.

Esperienze lavorative

settembre 2022 ad oggi Randstad Group Italia S.p.A

Responsabile Relazioni Istituzionali

Responsabile della costruzione e mantenimento delle relazioni con le associazioni di categoria, economiche ed imprenditoriali, a livello nazionale.

maggio 2016-agosto 2022 Randstad Italia S.p.A

Commercial Manager Randstad In House Services

Responsabile del team di gestione dei clienti di Randstad Inhouse Services, divisione specializzata nel fornire ai clienti ad alto volume con qualificata forza lavoro flessibile e migliorare la flessibilità del lavoro, la conservazione, la produttività e l'efficienza per questi clienti. Insieme ad un process manager responsabile per la creazione di soluzioni di personale lean nei processi HR e l'attuazione di un programma di riduzione dei costi in base a singoli criteri di performance specifici del cliente

Team: coordinamento delle risorse attive presso i clienti, per un totale di: 22 account specialist e 2 process manager.

Zona geografica assegnata: Lombardia e Sardegna

Fatturato sviluppato anno 2021 pari a € 75 ML

Settore merceologico clienti: alimentare, chimico/chimico farmaceutico/telecomunicazioni/ metalmeccanica/ logistica/ Servizi/ Siderurgico (organizzazione turnistica ciclo continuo)

gennaio 2014 - aprile 2016 Randstad Italia S.p.A

National Key Account Manager con responsabilità commerciale clienti nazionali e international Key Client del Gruppo Randstad.

Elaborazione, negoziazione Accordi Quadro e coordinamento gare Nazionale ed Internazionali;

Implementazione Accordi Quadro internazionali a livello Italiano;

Implementazione Accordi Quadro Nazionali

Analisi dei fabbisogni e gestione delle relazioni con clienti nazionali ed internazionali;

Monitoraggio e coordinamento del livello di servizio con i clienti interni;

Pianificazione delle attività di sviluppo clienti prospect in accordo con i piani commerciali a livello nazionale;

Relazioni con clienti nei settori Healthcare e Pharma.;

ottobre 2010 - dicembre 2013 Randstad Italia S.p.A
Commercial Manager Randstad In House Services

Responsabile del team di gestione dei clienti di Randstad Inhouse Services, divisione specializzata nel fornire ai clienti ad alto volume con qualificata forza lavoro flessibile e migliorare la flessibilità del lavoro, la conservazione, la produttività e l'efficienza per questi clienti. Insieme ad un process manager responsabile per la creazione di soluzioni di personale lean nei processi HR e l'attuazione di un programma di riduzione dei costi in base a singoli criteri di performance specifici del cliente.

dicembre 2007- settembre 2010 Randstad Italia S.p.A,
National Key Account Manager con responsabilità commerciale clienti nazionali e international
Key Client del Gruppo Randstad.

Elaborazione, negoziazione Accordi Quadro e coordinamento gare Nazionale ed Internazionali;
Implementazione Accordi Quadro internazionali a livello Italiano;
Implementazione Accordi Quadro Nazionali
Analisi dei fabbisogni e gestione delle relazioni con clienti nazionali ed internazionali;
Monitoraggio e coordinamento del livello di servizio con i clienti interni;
Pianificazione delle attività di sviluppo clienti prospect in accordo con i piani commerciali a livello nazionale;
Relazioni con clienti nei settori Tecnologie e Logistica;

dicembre 2005 - dicembre 2007 – Randstad Italia S.p.A
Account Manager novembre 2006 start-up della filiale di Via Pellegrino Rossi (Mi)

Analisi dei bisogni e conoscenza delle aziende presenti sul territorio finalizzate alla acquisizione di clienti prospect,
Attività commerciali volte ad aumentare il tasso di penetrazione dei clienti attivi,
Gestione dei clienti attivi e trattative commerciali,
Controllo andamento margini, reportistica di gestione e commerciale,
Organizzazione, in collaborazione con i colleghi ed il responsabile dell'area, dell'attività commerciale sul territorio di competenza.

settembre 2004 - novembre 2005-Vico Squash e Vico Cenisio
Direttore tecnico e responsabile Risorse Umane

Pianificazione ed organizzazione delle attività dei centri fitness
Reclutamento, selezione e formazione del personale tecnico
Collaborazione continua con la rete dei consulenti commerciali per la vendita degli abbonamenti in base alle esigenze specifiche del cliente

settembre 2001 - novembre 2004- 24 Sport Village
Direttore tecnico e responsabile Risorse Umane

Pianificazione ed organizzazione delle attività dei centri fitness
Reclutamento, selezione e formazione del personale tecnico
Collaborazione continua con la rete dei consulenti commerciali per la vendita degli abbonamenti in base alle esigenze specifiche del cliente

2000/2001 W.B.N-Agente di commercio
1999/2000 Life Energy - Collaboratore tecnico-commerciale
1997/1999 City Sport - Direttore Tecnico

Lingue

Inglese: discreto
Francese: discreto